

第35回フォーラム 営業は友達をさがすように

日時：H28年12月14日（水）

18:00～19:30 講演

講師



石田 裕子（いしだ ひろこ）氏

1962年島根県安来市生まれ （ゲゲゲの女房の故郷）

大学進学のため関西に出た後、1985年大阪労働金庫（現、近畿労働金庫）に就職。30年間の在職期間のうち20年間を営業担当として勤務。その間、所属支店を2年連続営業成績地区1位に導き、支店での新規獲得件数も1位になる。また、プレゼンテーション大会に大阪地区代表として参加。2016年よりウィル株式会社にて勤務。

概要 お客様と製造現場で技術魂を込めて作り上げた商品を結ぶ間に介在するもの、それが「営業」です。

「営業」というと、巧みな話術や、説得力がなければ出来ないのでは、と置いていらっやいませんか？ 実は、営業とは、私たちが普段話したり、挨拶したりしていることと変わらないのです。初めて出会った人と名刺交換をする時に感じる、**ドキドキ**する気持ちや、新鮮な**ワクワク**感。それが営業の始まりです。

まず、商品として紙飛行機を心をこめて作っていただき、その紙飛行機について「営業」してもらいます。話の切り口や場作り等のノウハウもお話しますが、営業で一番大切なことは何かを感じて頂けたら嬉しいです。

そして、「なんだ、営業なんて、簡単だな～」と思って帰って頂けたら最高です。さあ、商品はあなたにスポットライトを当ててもらおうのを待っていますよ。（参加募集パンフレットより）

19:40～21:00 懇親会（別会場）

当日の概要

参加者：26名

アンケートよりの抜粋

- テーマについて
 - ・良い商品でも売れる事が重要：良いテーマでした
- 講演内容について
 - ・意外とフツの言葉、アプローチが営業の肝と知りました
 - ・しあわせを売る。「ファンをつくる」がよかった
 - ・ファンをつくる（会社の、製品の、自分の）を心がけようと思った

